



ФИЛИПП ХЕРЛЕ-ГУГГЕНХАЙМ — ОСНОВАТЕЛЬ, ВЛАДЕЛЕЦ И ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ ГАЛЕРЕИ NG CONTEMPORARY, АРТ-КУРАТОР И КОЛЛЕКЦИОНЕР. ГАЛЕРЕЯ СЛАВИТСЯ ТЕМ, ЧТО ВЫСТАВЛЯЕТ СМЕЛЫЕ, ВЫЗЫВАЮЩИЕ РАБОТЫ. В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ИНТЕРВЬЮ MEGAROLIS ФИЛИПП РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧЕМ ХУДОЖНИК МОЖЕТ ПРИВЛЕЧЬ ЕГО ВНИМАНИЕ, О ПОКОЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ И О СВОЕЙ ГЛАВНОЙ МЕЧТЕ.

СВОЕ КУРАТОРСКОЕ ЧУТЬЕ Я ВЗРАЩИВАЛ С САМОГО ДЕТСТВА. МАМА БРАЛА МЕНЯ В МУЗЕЙ С ТРЕХЛЕТНЕГО ВОЗРАСТА — ИСКУССТВО БЫЛО ВАЖНОЙ ЧАСТЬЮ МОЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Записала: Валерия ЛЫТКО

В ПРОШЛОМ ВЫ ЗАНИМАЛИСЬ ФИНАНСАМИ. КАК ЭТО ПОМОГАЕТ В РАБОТЕ АРТ-КУРАТОРОМ

Опыт работы в финансовой сфере помогает мне в бизнес-управлении галереей. Я понимаю цифры — это важно в любом бизнесе. Свое кураторское чутье я взращивал с самого детства. Мама брала меня в музей с трехлетнего возраста — искусство было важной частью моего образования. Меня всегда восхищали истории, рассказанные на полотнах. Я впечатлялся количеством труда, вложенного в них. Сегодня ищу особенных художников: их искусство не просто концептуально — за ним видно тяжелую работу. Я по-настоящему восхищаюсь художниками.

ПОЧЕМУ РЕШИЛИ ОТКРЫТЬ СОБСТВЕННУЮ ГАЛЕРЕЮ? НЕ БОЯЛИСЬ, ЧТО ОНА НЕ СТАНЕТ УСПЕШНОЙ?

У меня было два варианта — стать независимым дилером и со временем построить свою сеть или создать галерею. Я выбрал второй, потому что мне понравились возможности, которые он предоставляет. Так было проще строить бренд. Несмотря на то, что художникам сегодня не так важно обладать собственным пространством, им по-прежнему необходимо показывать свои работы. Им нужна платформа, и у меня был шанс предоставить ее. Мне не приходило в голову, что идея может не сработать. Я никогда об этом не думал. Если какая-то выставка проходит хуже, чем остальные, мгновенно начинаю двигаться вперед,



стараясь извлечь из ситуации урок. Не нужно бояться что-то делать. Нужно учиться на ситуациях, в которых что-то пошло не так.

МИССИЯ NG CONTEMPORARY — РАЗБУДИТЬ КОЛЛЕКЦИОНЕРА В КАЖДОМ ИЗ НАС И СДЕЛАТЬ КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЕ БОЛЕЕ ОТКРЫТЫМ, ДИДЖИТАЛЬНЫМ. КАКИМ ВЫ ВИДИТЕ СОВРЕМЕННОГО КОЛЛЕКЦИОНЕРА?

Появилась новая группа коллекционеров. Искусство стало уважаемым товаром и формой инвестиций. Много лет назад оно воспринималось как нечто неоправданно дорогое и непонятное. Теперь это то, что обязательно должно быть у вас дома или на рабочем месте. Появилось больше ресурсов, которые помогают добраться до искусства и исследовать его стоимость. Современный коллекционер более усердный, у него есть возможность делать запросы в различные галереи. С ним нужно быть предельно честным и прозрачным, доверие можно завоевать и потерять одинаково быстро.

КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЕ — ЭТО БОЛЬШЕ О ДЕНЬГАХ ИЛИ ОБ ИСКУССТВЕ?

Это зависит от многих факторов. Возможны оба случая. Общее правило заключается в том, что вы должны любить то, что покупаете. Оно обязано «говорить» с вами — это помогает избежать сожаления о покупке. Также важно любить период, в который оно создано — это залог эмоциональной связи. Даже

если покупка сделана для демонстрации друзьям, что у вас есть деньги или хороший вкус, это всё равно хорошее приобретение. Я бы не говорил о коллекционировании только как о способе заработать. Но приобретение произведений искусства — это действительно большая выгода. Многие коллекционеры говорят мне, что дела с их инвестициями в искусство идут лучше, чем с инвестициями в другие отрасли. Это фантастика.

ВЫ ИНВЕСТИРУЕТЕ В ИСКУССТВО? У ВАС ЕСТЬ СОБСТВЕННАЯ КОЛЛЕКЦИЯ?

Да, я увлекся этим в юном возрасте, продолжаю и сейчас. Коллекционирую художников, которых представляю: либо с намерением оставить работы себе, либо с намерением со временем перепродать их. Коллекционирование — моя большая страсть.

КАКОВЫ ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРА ИСКУССТВА?

Ни одна индустрия не существует без проблем. Везде есть возможности, которые я считаю непосредственным результатом проблем. Искренне верю, что индустрия искусства полна возможностей — улучшить систему, маркетинг художников, продаж работ. Самая большая проблема — трудности в определении ценности. У некоторых новых художников есть работы стоимостью 100 тысяч долларов. Другие же, которые на рынке дольше и уже выставлялись в музеях, могут запросить всего 20 тысяч долларов. Это приводит к некой фрустрации среди коллекционеров. Они переплачивают, часто узнают о том, что художник продал другому коллекционеру работу напрямую из студии по более низкой цене. Думаю, определение стоимости — хитрая задача. Сегодня существуют системы, предоставляющие коллекционерам инструменты для этого. Еще одна возможность — развивать галереи, которые представляют правильных художников, помогают им расти.

КТО ВАШИ ЛЮБИМЫЕ ХУДОЖНИКИ?

Густав Климт, Альберто Джакометти, Питер Пауль Рубенс и Марк Гампингер.

ЧЕМ ВЫ РУКОВОДСТВУЕТЕСЬ ПРИ ВЫБОРЕ ХУДОЖНИКА, КОТОРЫЙ БУДЕТ ВЫСТАВЛЯТЬСЯ В NG CONTEMPORARY?

Я ищу уникальность. Мне нравится визуальная привлекательность, что-то



поражающее — будь то концепция или носитель. Также ищу возможность рассказать историю. Я очень люблю хорошие истории.

ВЫ ОСНОВЫВАЕТЕ ВЫБОР НА СОБСТВЕННОМ ВКУСЕ ИЛИ НА ТОМ, ЧТО МОЖЕТ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПУБЛИКУ?

Только на своем вкусе. Это единственный способ создать нечто логичное и достичь целостности. Нельзя быть слишком коммерчески ориентированным — публика улавливает такое моментально. В идеале мой вкус и интересы аудитории совпадают. Но бывают и такие мероприятия, когда не спасает даже то уважение, которого я добился честным и лояльным кураторством.

ЧТО ЧУВСТВУЕТЕ, КОГДА ВЫСТАВКА ХУДОЖНИКА, КОТОРОГО ОТКРЫВАЕТЕ, ПОЛЬЗУЕТСЯ УСПЕХОМ?

Это чувство гордости и завершенности. Но я никогда не позволяю себе отдыхать слишком долго. Ты хорош настолько, насколько хороша твоя последняя «вечеринка». Хочется находить интересных художников, с их помощью открывать новые двери.

КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ США И ЕВРОПЫ?

Штаты более насыщены художниками. Там они более социализированы, многие строят отношения с коллекционерами напрямую. Это не обязательно плохо — просто факт. Европа кажется более искренней, но она медленно движется в сторону США:



*ИСКУССТВО СТАЛО
УВАЖАЕМЫМ ТОВАРОМ
И ФОРМОЙ ИНВЕСТИЦИЙ.
МНОГО ЛЕТ НАЗАД ОНО
ВОСПРИНИМАЛОСЬ КАК НЕЧТО
НЕОПРАВДААННО ДОРОГОЕ
И НЕПОНЯТНОЕ*

коллекционеры хотят чувствовать себя уверенными в своих инвестициях.

ЧУВСТВУЕТЕ ЛИ, ЧТО ПРИНАДЛЕЖИТЕ СВОЕМУ ВРЕМЕНИ? ЕСЛИ БЫ МОГЛИ ВЫБИРАТЬ, В КАКОМ СТОЛЕТИИ ХОТЕЛИ БЫ ЖИТЬ?

Мне нравятся XVII и XVIII столетия: музыка, язык, на котором говорили, поэзия. Но тогда была очень строгая классовая система. Возможность представлялась лишь немногим. Я понимаю, что хорошо бы подошел времени чести и ценностей.

ИМЯ КАКОГО СОВРЕМЕННОГО ХУДОЖНИКА БУДУТ ПОМНИТЬ ЧЕРЕЗ 100 ЛЕТ?

Запомнят то, что художник заставлял чувствовать, и то, что он изменил. Искусство — это о синергии. Сейчас

художники становятся политически вовлеченными или уходят в филантропию. Через 100 лет будут вспоминать того, кто окажет наибольшее влияние. Стоит учитывать, что часто художника признают уже после его смерти. Нужно чего-то стоить сегодня, чтобы остаться в будущем.

КАКИМ ВЫ ВИДИТЕ БУДУЩЕЕ NG CONTEMPORARY? ВЕРИТЕ, ЧТО ОДНАЖДЫ ГАЛЕРЕЯ СТАНЕТ ТАКОЙ ЖЕ ПОПУЛЯРНОЙ, КАК, НАПРИМЕР, МОМА?

Я вижу рост галерей, увеличение локаций, ее вовлечение в различные области через художников, которых представляю. Хочу создать центр удивительного искусства, которое, как известно, является результатом работы успешных художников. МоМА — чудесный музей, планка установлена высоко. С точки зрения узнаваемости я хотел бы быть на уровне с МоМА: не обязательно конкурировать с ним, но обязательно дополнять его.

РАССКАЖИТЕ О САМОЙ СМЕЛОЙ АМБИЦИИ В СВОЕЙ ЖИЗНИ

Моя величайшая амбиция — быть значимым в мире искусства. Построить наследие, которое бы признавали и уважали, быть заметной фигурой в обществе, вдохновлять своей историей.